

## **Петербургские СМИ учились методам выживания**

**28.10.2015г.**

27 октября в Санкт-Петербурге состоялась конференция «Новые маркетинговые инструменты рынка печатных СМИ», организованная при поддержке Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям.

В мероприятии приняли участие более 60 представителей региональных и местных СМИ города Санкт-Петербурга и Ленинградской области, а также распространители и дистрибьюторы печатных изданий.

Спикерами мероприятия стали ведущие журналисты топовых федеральных СМИ, директора по маркетингу, а также эксперты в сфере продвижения СМИ в Интернете и социальных сетях.

По словам одного из ключевых спикеров конференции, руководителя отдела спецпроектов ИД «Коммерсантъ» Екатерины Коренковой, «возможности современных медиа гораздо шире лежащих на поверхности, что наглядно демонстрируют мультимедийные специальные проекты. Идея может реализовываться максимально объемно или на 360 градусов, мультимедийно и должна быть единой. Например, при наличии журнала есть возможность сразу 3-х каналов взаимодействия с аудиторией: print+Digital+Event в едином посыле к аудитории. Даже несколько запланированных выходов можно превратить в эксклюзивный проект интересный и запоминающийся аудитории по формуле выше. А вариации форматов - лишь средство воплощения мультимедийной идеи».

«Ключевой вариант выживания небольших СМИ в сегодняшних условиях – это партнерские отношения с другими изданиями», - заявил участникам конференции заместитель главного редактора сайта «Вести. Экономика» телеканала «Россия 24» Эдуард Андреев.

Результаты масштабного исследования, посвященного новым маркетинговым инструментам рынка печатных СМИ в местах продаж представил руководитель маркетингового агентства Topline Marketing & Consulting,

кандидат социологических наук Илья Мельник. В качестве одного из инструментов он рекомендовал внедрение печатных СМИ в ассортимент розничных точек, не продающих на данный момент прессу, но при этом имеющих достаточный трафик и потенциал для реализации печатных СМИ, а также организацию нетрадиционных точек продажи прессы, прежде всего, различных мобильных решений. Илья Мельник отметил, что важно правильно обучить персонал торговых точек. «Эффективнее всего эта задача реализуется в ходе совместной работы магазинов (заинтересованных в общем наращивании оборота) и издателей (заинтересованных в увеличении реализуемого тиража собственных изданий), которые периодически проводят для продавцов семинары, тренинги и конкурсы на лучшие продажи или внутрикорпоративные мероприятия», - пояснил он.

В ходе заключительной дискуссии собравшиеся согласились с тезисом одного из докладчиков о том, что только использование всего спектра маркетинговых инструментов позволит приостановить падение тиражей и доходов от рекламы.

«По мнению петербуржцев, свежая газета к завтраку все ещё является неизменным атрибутом жизни обитателя культурной столицы России и это вселяет надежду», - сказала заместитель главного редактора ИД «Имидж-медиа» Яна Харина.

**Коммуникационная группа «Паблицити»** - коммуникационное агентство основанное в 1994 году. С 2008 года агентство является членом и представителем международной сети ЕССО в России. ЕССО имеет представительства в 32 странах мира и объединяет независимые коммуникационные агентства на 5 континентах.

**Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)** - федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по оказанию государственных услуг, управлению государственным имуществом в сфере печати, средств массовой информации и массовых коммуникаций, в том числе компьютерных сетей общего

127473, г. Москва, 1-ый Щемиловский пер, дом 16, строение 2, +7 (495) 775 15 50, [www.publicity.ru](http://www.publicity.ru)

пользования в области электронных средств массовой информации, издательской и полиграфической деятельности.

**За дополнительной информацией, фотоматериалами, текстом исследования «Новые маркетинговые инструменты рынка печатных СМИ в местах продаж» просим обращаться к Кириллу Степкину: [stepkin@publicity.ru](mailto:stepkin@publicity.ru), +7 (967) 285-28-00**